



Wie kommt es, dass der eine reich wird und der andere nicht?

Rainer Zitelmann untersuchte in seiner sozialwissenschaftlichen qualitativen Studie erstmals die Persönlichkeitsmerkmale, Erfahrungen und Einstellungen von Hochvermögenden, also Menschen, die mindestens ein zweistelliges Nettomillionenvermögen besitzen, das sie selbst aufgebaut haben. In seiner *Psychologie der Superreichen* (FinanzBuch, € 34,99) fördert der promovierte Historiker und Soziologe ein paar interessante Ergebnisse zutage. Viele Hochvermögende trieben in ihrer Kindheit und Jugend Leistungssport oder Breitensport auf sehr hohem Niveau. Auch das unternehmerische Talent zeigte sich oft früh im Leben: Gebrauchte Eierpappen als Schalldämmung verkaufen oder Mofas frisieren – viele der später finanziell sehr erfolgreichen Menschen waren recht kreativ, wenn es ums Geldverdienen in Jugendtagen ging. Nonkonformismus ist eine weitere Persönlichkeitseigenschaft, die viele „Superreiche“ teilen. Gegen den Strom zu schwimmen und der Mehrheitsmeinung gleichgültig gegenüberzustehen scheint keine schlechte Strategie zu sein – zumindest wenn es um finanziellen Erfolg geht.